

Gestos comunes 1

Título: Gestos comunes 1. **Target:** Primaria. **Asignatura:** Comunicación. **Autor:** Juan Aragón Atencia, Maestro, especialidad CC. Sociales, Ed. Infantil, Ed. Primaria, Ed. Física y P.T., Funcionario del cuerpo de maestros.

Vamos a especificar seis gestos muy comunes que vemos cada día con su génesis y sus diferentes significados, así como su aplicación en el aula.

Vivimos en una cultura visual completamente, desde el bombardeo de los anuncios hasta los distintos puntos de venta de un supermercado, desde la presentación de un discurso político hasta unos informativos de televisión. Todo nos entra por los ojos; el plato de la comida, la arruga en el pantalón de la persona que se acaba de sentar a nuestro lado en el vagón de metro. Sin hablar de carteles y escaparates.

Pero dentro de lo tan acostumbrados que estamos con esta época tan de ver suspendemos de forma clara en los aspectos comunicativos básicos. Solamente un siete por ciento de la comunicación que hacemos de forma habitual es a través del lenguaje oral, lo demás son formas de comunicar no verbal. Y sin embargo sentimos verdadera fascinación por la comunicación exclusivamente del lenguaje. Obviamos de forma descarada la importancia del gesto, la posición corporal y las actitudes, cuando son en gran medida los grandes comunicadores. Somos capaces de creernos cualquier cosa que diga la boca, incluso sabiendo que cada diez minutos mentimos una media de tres veces (la mentira tiene muchos sentidos y a veces son omisiones). Luego no sería, por matemáticas, más rentable fijarnos un poco más en los distintos aspectos comunicativos que no solo y exclusivamente en la palabra.

Con todo esto vamos a tratar una serie de gestos y sus significado con niños, pudiéndolo aplicar también a los mayores.

ASENTIR CON LA CABEZA

Asentir con la cabeza es una forma de decir que se está de acuerdo con lo que dice el interlocutor.

Los saludos con el mismo gesto pero cortándolo al final muestra una forma de sumisión hacia el otro al que saludamos.

El niño hará el gesto de afirmación cuando la respuesta es verdad, pero que pasa si hace el gesto y la respuesta es negativa, una incongruencia entre el mensaje corporal y la palabra.

Por ejemplo, le preguntamos; “¿Luis, has empezado la pelea en el patio tú?” Luis nos contesta oralmente que no, pero con la cabeza hace el gesto de asentimiento. Está muy claro que Luis empezó la pelea en el patio. El vocabulario dice que no pero su cabeza no tan acostumbrado a manipularla y tenerla controlada está confesando por él.

Hacer el gesto de asentimiento durante una negociación hace que el interlocutor esté más receptivo ante lo que le proponemos. Luis estará más receptivo ante las afirmaciones de la cabeza que ante una cara enfadada y que por costumbre desconectará.

Incluso una forma de que Luis confiese lo que ha pasado sin ni siquiera hacerle preguntas es pidiéndole que explique la situación. Cuando se para por primera vez asentimos unas cinco veces más sin siquiera decir una palabra y Luis seguirá sin pedírselo explicando lo que ha pasado, al final las incongruencias orales lo delatarán.

NEGAR CON LA CABEZA

La génesis del gesto procede, según los estudios, de cuando el niño ha amamantado mucho retira la cabeza de la succión haciendo el gesto de negar. Incluso cuando es un poco mayor y ha comido mucho aparta la cabeza de esta manera para decir que no quiere más cucharadas.

El mismo proceso que cuando decíamos la afirmación con la cabeza pero las palabras dicen otra cosa pasa con la negación de la cabeza.

Pepito, ¿estudiaste mucho para el examen? Pepito contesta sí pero con la cabeza niega, una incongruencia que se delata por el gesto de la cabeza. Pepito puede contarte oralmente las historias de las mil y una noche, pero no estudió para el examen.

Hay otro concepto sobre este tipo de gesto y la mecánica del mismo. Lo mismo que hay que hacer que una persona descruce los brazos de una forma mecánica y que se abra ante cualquier razonamiento, el hacer gestos de asentir con la cabeza predispone a una situación personal positiva. Lo mismo que si es negativa. Una persona sufre una pérdida grave y de los gestos más comunes la negación será de los más significativos. Pero esta negación física reforzará su estado emocional de forma negativa por la propia mecánica gestual.

Para continuar la exposición de los gestos vamos a centrarnos en las posiciones básicas de la cabeza.

CABEZA LEVANTADA

Muestra superioridad, levantar la cabeza durante una conversación es una forma de mostrar la barbilla y con ello el cuello. Es una forma de mostrar arrogancia y altivez.

Fernando es una niño con problemas conductuales importantes, ante una llamada de atención, para él quedar por encima arrogante levantará la cabeza a la vez que dirá que no le importan las consecuencias y demás.

Lo mismo que un adulto lo puede hacer con la misma intención.

CABEZA LADEADA

La cabeza ladeada se asocia al gesto de cuando el niño apoya su cabeza en el pecho o brazo de la madre.

Físicamente muestra la garganta sin siquiera poner nada por en medio, lo que significa que la sumisión es total.

Cuando un niño lo hace ante nosotros es porque confía plenamente en lo que le estamos aconsejando, sabe que es cierto, se da cuenta y está de acuerdo, excusándose también.

Es un gesto utilizado por la mujer ante una persona que le resulta atractiva, se muestra sumisa. Este gesto es muy utilizado por los publicistas ante la idea de hacer más atractiva la llamada hacia ese producto en concreto, haciendo que la modelo ladee su cabeza mientras está sentada en el frontal de un coche, por ejemplo. Mostrando fragilidad y haciendo que la atención tome esa interpretación con connotaciones sexuales también.

CABEZA HACIA ABAJO

La cabeza hacia abajo implica una actitud negativa, agresiva o crítica. Muestra su enfado protegiendo la garganta.

Martina está enfadada con Pablo porque le ha dicho alguna impertinencia. Cuando le preguntamos a Martina que ha pasado, ella nos lo contará seguramente con los brazos cruzados y la cabeza hacia abajo mirando a Pablo, con gestos de desaprobación. Debemos hablar con ella, deberíamos convencerla y darle razones, pero también tenemos que conseguir que físicamente se desbloquee levantando la cabeza o ladeándola y descruzar los brazos. Mientras que eso no lo logremos estará enojada y poco receptiva ante las explicaciones que le demos.

ENCOGERSE DE HOMBROS

Nos encogemos de hombros para proteger las partes vulnerables del cuello. Esta protección se muestra cuando percibimos que se ha caído algo detrás nuestro y podemos sufrir algún accidente, lo hacemos de forma automática.

Un niño que ante una situación de entrevista hace este gesto se siente inseguro, quiere pasar desapercibido, a veces a ver si no se da cuenta el “profe” de lo que he hecho.

También lo solemos utilizar mucho cuando pasamos entre gente desconocida en una reunión o ante gente que está haciendo fotos. Siendo una forma de pensar que así más pequeño pasamos más desapercibidos.

ISABEL SE SACUDE UNA PELUSA IMAGINARIA

Están en grupo unas niñas en el patio, se les ve que están organizando algo. Todas hablan menos Isabel que está sentada, no mira a las demás y se sacude de vez en cuando una imaginaria pelusa de la pierna o el brazo. De lo que el grupo de niñas está hablando Isabel no está de acuerdo. Para que ella dijese realmente lo que está pensando habría que decirle de forma agradable y mostrando las palmas de las manos qué piensas Isabel. Si sigue con la pelusilla no hay que insistir, no está preparada para darnos su opinión.

Imaginemos que ese grupo de niñas ha hecho alguna trastada. Si las tenemos juntas y vemos alguna que se comporta como Isabel, es hacia ella a quien tenemos que dirigirnos para saber realmente lo que ha pasado, de forma individual por supuesto. Es ella la que muestra el desacuerdo con lo que ha pasado.

Tony B.; “la verdad sobre ti se delata con tus gestos, con tu mirada y con tu silencio ya que las palabras se las lleva el viento”.

